

Brief an die Aktionäre

Starkes organisches Umsatzwachstum bei gleichzeitiger Beeinträchtigung der Margen durch Lieferengpässe und inflationäre Entwicklungen

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

dormakaba verzeichnete im Geschäftsjahr 2021/22 trotz Gegenwinds aufgrund externer Faktoren ein starkes Wachstum. Das organische Umsatzwachstum lag bei 7.7% und übertraf damit die in der Guidance angekündigte Spanne von 3% bis 5%. Am stärksten ausgeprägt war das Wachstum in den Regionen Asia Pacific und Americas, aber auch Europe & Africa zeigte gutes Wachstum. Das Geschäft Key & Wall Solutions erholte sich im zweiten Halbjahr, da der Geschäftsbereich Movable Walls einen Teil seiner aufgrund der Covid-19-Pandemie zunächst ausgesetzten Projekte abschliessen und so höheren Umsatz generieren konnte. Engpässe bei elektronischen Komponenten und Baustoffen sowie der Fachkräftemangel verhinderten, dass das vorhandene Wachstumspotenzial voll ausgeschöpft werden konnte.

Das bereinigte EBITDA verbesserte sich auf CHF 372.3 Mio. (Vorjahr: CHF 362.0 Mio.). Die bereinigte EBITDA-Marge lag mit 13.5% unter der Guidance vom 2. März, die zu einem Zeitpunkt abgegeben wurde, als die ganzen Auswirkungen des Ukraine-Kriegs noch nicht absehbar waren. Die nachfolgend einsetzende, beschleunigte Inflation konnte kurzfristig nur teilweise durch Preiserhöhungen kompensiert werden. Lieferengpässe beeinträchtigten die Marge ebenfalls, da beispielsweise Aufträge für Elektronikprodukte aufgrund des Mangels an Komponenten nicht ausgeführt werden konnten.

Im Berichtszeitraum nahm dormakaba sowohl Änderungen im Management wie auch in der künftigen Führung des Geschäfts vor. Zum 1. Januar 2022 übernahm Jim-Heng Lee die Rolle des CEO und unter seiner Führung begann die Umsetzung der neuen Strategie Shape4Growth.

Ziel von Shape4Growth ist es, das profitable Wachstum durch eine Fokussierung auf unser Kerngeschäft, unsere Kernmärkte und durch Kundenzentrierung zu beschleunigen. Ermöglicht wird dies durch Verbesserungen unserer Operational Excellence, verbesserte Skaleneffekte, effizienteren Kapitaleinsatz und eine leistungsorientierte Unternehmenskultur. Teil der neuen Strategie ist auch eine Anpassung des Operating Model

mit dem Ziel einer grösseren Kundenzentrierung und Steigerung unserer betrieblichen Effizienz. So können wir Grössenvorteile realisieren und die Transparenz und Verantwortlichkeit im Unternehmen erhöhen. Nach den ersten sechs Monaten der Umsetzungsphase liegt zwar noch ein längerer Weg vor uns, doch wir haben bereits mehrere Meilensteine erreicht. Dazu zählen neben der Stärkung unserer Vertriebs- und Spezifikationsorganisation und einer beschleunigten Harmonisierung unserer IT-Plattformen auch der Fokus darauf, unsere Kernprodukte als integrierte Lösungen und Services anzubieten, wie beispielsweise unser EntriWorX Ecosystem. Ein weiterer wichtiger Schritt für die Umsetzung unserer Wachstumsstrategie war die Veräusserung unseres Metallhohltüren-Geschäfts Mesker in den USA, das unsere Marge verwässert hatte. Nach erfolgtem Abschluss der Transaktion am 21. Juni 2022 kann das Team der Region Americas nun vollständig den Fokus auf unser Kerngeschäft mit Zutrittslösungen legen mit dem Ziel, unsere Performance im nordamerikanischen Markt zu verbessern.

Digitalisierung wird auch in Zukunft ein wichtiger Wachstumstreiber in unserer Branche sein und umfasst das gesamte Spektrum von Prozessen über Produkte bis hin zu Services. Wir schaffen mit unserer neuen Struktur Möglichkeiten für neue Geschäftsmodelle, positionieren uns besser am Markt und differenzieren uns klar als Unternehmen, das Kunden nachhaltige Lösungen für den gesamten Gebäudelebenszyklus anbieten kann.

Um unsere Marktposition auszubauen haben wir im vergangenen Jahr mehrere Partnerschaften abgeschlossen, unter anderem mit Vanderlande. Im Juli 2022 haben wir den Abschluss einer strategischen Partnerschaft mit Schüco bekanntgegeben. Schüco ist einer der europäischen Marktführer für innovative Gebäudehüllen. Im Rahmen der Vereinbarung werden dormakaba und Schüco künftig gemeinsam als Partner strategische Entwicklungsprojekte der Digitalisierung und der Zutrittskontrolle vorantreiben. Erster Schritt dabei ist die Entwicklung eines türintegrierten Zutrittsmanagementsystems und die Vernetzung von EntriWorX, unserer digitalen Plattform für Türlösungen, mit dem Konfigurations- und Kalkulationstool SchüCal. Nach wie vor überzeugt unser EntriWorX Ecosystem gleichermaßen Partner wie Kunden: Im April wurde es von der renommierten deutschen Fachzeitschrift S&B als innovativstes Produkt in der Kategorie «Smart Buildings» ausgezeichnet.

Mit unserem innovativen und kundenzentrierten Ansatz konnten wir im Berichtszeitraum zahlreiche Ausschreibungen für prestigeträchtige Projekte gewinnen. So haben wir mit der Avinor Gruppe, dem Betreiber sämtlicher staatlicher Flughäfen in Norwegen, eine Vereinbarung geschlossen und sind nun exklusiver Partner für die Lieferung und Wartung von 450 Self-Boarding-Gates, die einen nahtlosen und gleichzeitig sicheren Passagierfluss ermöglichen. Zu den weiteren Projektzuschlägen zählen Zutrittslösungen für das Jakarta-Stadium in Indonesien oder das Management des Personenflusses und der Zugänge in der neuesten Smart City-Entwicklung Bernapark in der Schweizer Hauptstadt.

Schliesslich konnten wir unser Kerngeschäft in verschiedenen Märkten durch Akquisitionen stärken. In Frankreich zum Beispiel haben wir durch den Erwerb der Fermatic Gruppe unsere Marktpräsenz vergrössert und unser Portfolio insbesondere im Services-Geschäft erweitert. Dadurch verdoppelt sich der Anteil des Services-Geschäfts in unserem Produktmix in diesem Land. Durch den Zusammenschluss haben sich zudem neue Cross-Selling-Möglichkeiten für andere Kerngeschäftsfelder ergeben, sodass wir unsere Kunden künftig besser dabei unterstützen können, über den gesamten Lebenszyklus ihrer Gebäude hinweg eine nachhaltige Wertschöpfung zu erzielen. Weitere Akquisitionen in Schlüsselmärkten wie Australien (RELBDA) und den Niederlanden (AtiQx, Alldoorco) rundeten unsere Initiativen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit ab.

Finanzergebnisse

Ein Element von Shape4Growth ist der Übergang zu einem neuen Operating Model. Daraus ergeben sich auch Änderungen in der Organisationsstruktur und Finanzberichterstattung. Mit Wirkung vom 1. Januar 2022 haben wir eine Änderung in unserer Struktur eingeführt und drei kundenzentrierte Regionen und Vertriebsorganisationen für Access Solutions aufgestellt: Americas, Asia Pacific und Europe & Africa. Dazu wurden die bisherigen Segmente AS DACH und AS EMEA zu einem Segment zusammengeführt; der Markt Middle East ist nun in die Region Asia Pacific integriert. Die Regionen werden durch die drei neu eingeführten globalen Funktionen Marketing & Products, Operations und Product Development unterstützt. Key & Wall Solutions bleibt unverändert als selbständiges globales Geschäft bestehen. Eine ausführliche Erläuterung zum neuen Operating Model ist im Anhang zum Konzernabschluss enthalten.

dormakaba steigerte seinen Nettoumsatz im Geschäftsjahr 2021/22 um 10.3% auf CHF 2 756.9 Mio. (Vorjahr CHF 2 499.7 Mio.). Das organische Umsatzwachstum gegenüber dem Vorjahr lag bei 7.7% (rund 3.5% davon entfielen auf Preisgestaltung) und leistete damit den grössten Beitrag zum gesamten Umsatzwachstum. Portfolioanpassungen trugen 2.8% zum Wachstum des Nettoumsatzes bei. Währungsumrechnungseffekte machten sich kaum bemerkbar (-0.1%).

Das bereinigte EBITDA erhöhte sich um 2.8% auf CHF 372.3 Mio. (Vorjahr: CHF 362.0 Mio.). Die bereinigte EBITDA-Marge betrug 13.5% (Vorjahr: 14.5%). Höhere Absatzvolumina und Verkaufspreise sowie betriebliche Effizienzsteigerungen leisteten einen positiven Beitrag. Diese Effekte wurden allerdings durch die Auswirkungen der Inflation, z. B. höhere Rohmaterialpreise sowie gestiegene Fracht-, Lohn- und Energiekosten, mehr als aufgehoben. Dabei war der Inflationsdruck im zweiten Halbjahr stärker ausgeprägt.

Positionen, welche die Vergleichbarkeit beeinflussen, in Höhe von CHF -88.6 Mio. betrafen das EBIT (Vorjahr: CHF -9.3Mio.) und standen hauptsächlich in Zusammenhang mit der Veräusserung von Mesker und der Entwicklung und Umsetzung der neuen Strategie.

Ergebnisse der Regionen (Access Solutions) und von Key & Wall Solutions

In den meisten Märkten verzeichnete dormakaba eine gute Nachfrage mit guten Auftragseingängen und Auftragsbeständen.

Die Region Americas (Nord- und Südamerika) verzeichnete ein organisches Umsatzwachstum von 8.3% gegenüber dem Vorjahr. Als Wachstumstreiber wirkten die weitere Erholung im Markt für Gewerbe- und Industriebau in den USA sowie der Gewinn von Marktanteilen. Die bereinigte EBITDA-Marge war durch die Kosteninflation und einen ungünstigen Produktmix beeinflusst und verringerte sich auf 17.8% (Vorjahr: 19.3%). Das Mitte Juni 2022 veräusserte Mesker-Geschäft wirkte sich mit 210 Basispunkten negativ auf die bereinigte EBITDA-Marge der Region aus (Vorjahr: 240 Basispunkte).

In der Region Asia Pacific wurde ein organisches Umsatzwachstum von 11.3% erreicht, zu dem alle Hauptmärkte beitrugen. Die bereinigte EBITDA-Marge lag bei 18.9% (Vorjahr: 18.5%); ihr leichter Anstieg ist auf ein gutes Volumenwachstum zurückzuführen, das einen negativen Effekt aus dem Produktmix mehr als kompensieren konnte.

Die Region Europe & Africa verzeichnete ein organisches Umsatzwachstum von 5.9% gegenüber dem Vorjahr. Trotz des Gegenwinds erzielten alle Märkte ein solides Wachstum. Das bereinigte EBITDA lag bei 20.6% (Vorjahr: 21.1%); selbst die höheren Absatzvolumina, Preissteigerungen, betrieblichen Effizienzsteigerungen und ein wirkungsvolles Kostenmanagement konnten den Inflationsdruck und die Margenverwässerung infolge niedrigerer Umsätze mit den margenstarken Produkten von Electronic Access & Data aufgrund der Engpässe bei Komponenten nicht vollständig kompensieren.

Key & Wall Solutions erzielte ein organisches Umsatzwachstum von 5.7% gegenüber dem Vorjahr. Im Geschäftsbereich Key Systems fiel das organische Umsatzwachstum stark aus (10.4%); im Geschäftsbereich Movable Walls war es dagegen um 0.6% tiefer als im Vorjahr. Ursache dafür waren Verzögerungen bei der Freigabe von Aufträgen und Projekten aufgrund des Fachkräftemangels im gesamten Bausektor. Die Umsätze erholten sich im zweiten Halbjahr und erreichten im letzten Quartal des Geschäftsjahres ein Wachstum im hohen einstelligen Bereich. Die bereinigte EBITDA-Marge lag bei 14.0% (Vorjahr: 15.9%).

Cashflow und Konzerngewinn

Der Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit verringerte sich auf CHF 188.4 Mio. (Vorjahr: CHF 384.5 Mio.). Hauptsächliche Ursache für den Rückgang im Vergleich zum Vorjahr ist der Anstieg des Nettoumlaufvermögen infolge gestiegener Lagerbestände. Diese Zunahme erklärt sich durch höhere Volumina und Rohmaterialpreise, Vorratskäufe von elektronischen Komponenten und bestimmten anderen Rohmaterialien sowie durch grössere Mengen von Waren im Transit aufgrund von Engpässen in Transport- und Lieferketten.

dormakaba schloss das Geschäftsjahr 2021/22 mit einem Konzerngewinn von CHF 122.5 Mio. (Vorjahr: CHF 193.3 Mio.) ab, der von der Veräusserung des Mesker-Geschäfts Mitte Juni 2022 (CHF 61.4 Mio.) sowie von Investitionen in die Umsetzung der neuen Strategie Shape4Growth beeinflusst war.

Der Verwaltungsrat hat beschlossen, den Effekt aus der Veräusserung von Mesker aus der Berechnung des Auszahlungsbetrags für die Dividende zu exkludieren. Da die Transaktion keinen wesentlichen Effekt auf den Cashflow des Unternehmens hat, schlägt der Verwaltungsrat vor, für das Geschäftsjahr 2021/22 eine Dividende von CHF 11.50 je Aktie auszuzahlen (Vorjahr: CHF 12.50 je Aktie). Dies entspricht einer Ausschüttungsquote von 50.4%.

Fortschritte im Bereich Nachhaltigkeit

dormakaba hat sich im Rahmen von Shape4Growth verpflichtet, ein in der Branche führendes Nachhaltigkeitskonzept mit mehr als 30 ambitionierten ESG-Zielen (ESG = Environmental, Social, Governance) umzusetzen. Wir sind der Überzeugung, dass Nachhaltigkeit künftig essenziell für die Bauindustrie und somit für unser Geschäftsmodell ist. Mit Shape4Growth integrieren wir Nachhaltigkeit verstärkt in unsere Lösungen, Abläufe und Prozesse, um die Kundenerwartungen besser zu erfüllen.

Beispielsweise haben wir ST PRO Green RC3 in den Märkten Österreich und Schweiz eingeführt. Durch ein thermisch getrenntes Profilsystem erzielt diese neue automatische Energiespar-Schiebetür einen besonders niedrigen Wärmedurchgangskoeffizienten und reduziert so Energieverluste in Gebäuden. Sie ist unser erstes entsprechend den Klimaschutzzielen der EU-Taxonomie entwickeltes Produkt. Die EU-Taxonomie klassifiziert, welche Investitionen im Rahmen des European Green Deal einer nachhaltigen, umweltschonenden Wirtschaftstätigkeit entsprechen.

Ziel der Taxonomie ist es, Greenwashing zu unterbinden und Investoren und Kunden Hilfen für klimabewusstere Entscheidungen an die Hand zu geben.

Im Hinblick auf unsere wichtigsten Nachhaltigkeitsziele kann dormakaba für das Berichtsjahr eine positive Bilanz vorweisen. Die CO₂-Emissionen (Scope 1 und 2) konnten wir um 2.4% gegenüber dem Vorjahr senken. Per 30. Juni 2022 waren bei 67% der unternehmenseigenen Produktionsstandorte, lokalen Montagestandorte und regionalen Logistikzentren Energiemanagementsysteme eingeführt (Vorjahr: 21%). Gutes Energiemanagement ist ein zentraler Schlüssel zur Erreichung unserer Klimaziele.

Im Rahmen unserer Verpflichtung zur Erreichung des 1.5°C-Ziels und zur Reduzierung der betrieblichen Emissionen um 42% bis 2030 haben wir in Zusammenarbeit mit Siemens an unseren zehn grössten Produktionsstandorten einen Value Discovery Audit-Prozess angestossen. Ziel der Partnerschaft mit Siemens ist die Durchführung von Projekten, durch die Energieeffizienz- und CO₂-Einsparpotenziale identifiziert und Energie- und CO₂-Einsparungen maximiert werden können, indem für jeden Standort die geeigneten Strategien und Massnahmen umgesetzt werden. Wir haben das Value Discovery Audit erfolgreich abgeschlossen; es ergab ein Potenzial für Einsparungen von mehr als 4 000 tCO₂. Zur Erreichung unseres 42%-Ziels sind weitere Initiativen geplant, beispielsweise die Elektrifizierung unserer Flotte und Ökostrom-Projekte.

Bei dem Ziel, alle Hochrisiko-Lieferanten bis 2027 hinsichtlich ihres Nachhaltigkeitsmanagements durch unabhängige Dritte bewerten zu lassen, konnte dormakaba eine Steigerung von 10% der bewerteten Lieferanten im Vorjahr auf 18.7% im Geschäfts-

jahr 2021/2022 erreichen. Auch im Hinblick auf unser Ziel Vielfalt & Inklusion gab es eine leichte Verbesserung: In Führungspositionen hat sich der Anteil von Frauen von 19% im Vorjahr auf 20% in diesem Jahr erhöht.

Unsere Leistungen im Bereich Nachhaltigkeit werden weiterhin von unabhängigen Dritten anerkannt. So wurde dormakaba in einer Rangliste von BILANZ, Le Temps und Statista als eines der klimabewusstesten Unternehmen der Schweiz ausgezeichnet. Das Ranking würdigt unsere Anstrengungen zur Reduzierung unserer Emissionen und damit unseren Beitrag zu einer kohlenstoffarmen Wirtschaft. Zusätzlich verbesserte sich unser MSCI-Rating im Berichtszeitraum von A auf AA.

Weitere Informationen finden sich in unserem Nachhaltigkeitsbericht 2021/22.

Generalversammlung am 11. Oktober 2022

Im Rahmen einer gestaffelten Erneuerung des Verwaltungsrats legen Hans Hess (67), Vizepräsident und Lead Independent Director, John Heppner (70) und Christine Mankel (40) ihre Ämter im Verwaltungsrat nieder und stellen sich an der Generalversammlung im Oktober nicht mehr zur Wiederwahl. Der Verwaltungsrat und die Konzernleitung danken ihnen für ihren wertvollen Beitrag zur Entwicklung von dormakaba und ihren unermüdlichen Einsatz über viele Jahre. Wir wünschen ihnen für die Zukunft alles Gute.

Der Verwaltungsrat schlägt Kenneth Lochiatto (59), Michael Regelski (57) und Svein Richard Brandtzæg (64) als neue unabhängige Mitglieder des Verwaltungsrats zur Wahl vor. Des Weiteren ist es die Absicht des Verwaltungsrats, Svein Richard Brandtzæg, vorbehaltlich seiner Wahl durch die Generalversammlung, als Vizepräsidenten und Lead Independent Director zu ernennen. Mit diesen Nominierungen zielt der Verwaltungsrat auch darauf ab, seine Branchenexpertise und Kompetenz in den Bereichen digitale Transformation und Ökosysteme für Gewerbegebäude zu stärken. Weitere Informationen über die vorgeschlagenen neuen Verwaltungsratsmitglieder sind auf unserer Webseite zu finden.

Alle anderen Mitglieder des Verwaltungsrats stehen zur Wiederwahl für eine weitere Amtszeit von einem Jahr zur Verfügung, somit auch Riet Cadonau als Verwaltungsratspräsident, der angekündigt hat, spätestens an der Generalversammlung im Oktober 2023 von seinem Amt zurückzutreten.

Ausblick

Das derzeitige Geschäftsumfeld ist von Unsicherheiten und fehlender Visibilität geprägt. Die geopolitischen Risiken haben in den letzten Monaten insbesondere in Asien und Europa weiter zugenommen. Die Auswirkungen des Krieges in der Ukraine könnten zu einem plötzlichen Stopp der europäischen Gasimporte aus Russland führen und eine Energiekrise auslösen. Ausserdem könnten höhere Zinssätze der Zentralbanken zur Bekämpfung der steigenden Inflation das allgemeine Wirtschaftswachstum einschliesslich der Neubautätigkeit beeinträchtigen. Und zudem könnten erneute Ausbrüche von Covid-19 und Lockdowns das Wachstum bremsen und die globalen Lieferketten weiter belasten.

Aufgrund der bereits erwähnten fehlenden Visibilität und der zunehmenden geopolitischen und makroökonomischen Risiken gilt der Ausblick von dormakaba für das erste Halbjahr 2022/23. Das Unternehmen wird die wirtschaftliche Lage in den nächsten Monaten weiterhin sorgfältig bewerten und seine Guidance für das Geschäftsjahr 2022/23 mit den Halbjahresergebnissen aktualisieren.

Angesichts des gesunden Auftragseingangs und -bestands Ende 2021/22 erwartet dormakaba einen guten Start in das Geschäftsjahr 2022/23. Für das erste Halbjahr 2022/23 rechnet das Unternehmen mit einem organischen Wachstum, das leicht über der mittelfristigen Zielspanne von jährlich 3 – 5% liegt. In Erwartung einer sequenziellen Verbesserung gegenüber dem Ergebnis des zweiten Halbjahres 2021/22 ohne den Verwässerungseffekt des veräusserten Mesker-Geschäfts rechnet das Unternehmen mit einer bereinigten EBITDA-Marge von rund 13% in der ersten Hälfte des Geschäftsjahres 2022/23.

Unabhängig von den makroökonomischen Bedingungen wird sich dormakaba weiterhin auf die Umsetzung seiner Initiativen im Rahmen von Shape4Growth fokussieren. Diese umfassen Massnahmen für Wachstum und Kostenmanagement, wie Preisgestaltung und Kostenkontrolle.

Dank

Im Namen aller Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung gilt unser herzlicher Dank unseren Mitarbeitenden. Wir sind stolz auf ihr Engagement und ihren unermüdlichen Einsatz in einem herausfordernden Marktumfeld. Ein noch grösserer Dank gilt unseren Kunden, für die wir im vergangenen Jahr einmal mehr der Partner der Wahl sein durften. Diese enge Verbundenheit spiegelt sich in einem bedeutenden Umsatzplus gegenüber dem Vorjahr wider.

Und unser Dank geht an Sie, unsere geschätzten Aktionärinnen und Aktionäre: für Ihr Vertrauen in uns, durch die Umsetzung unserer Strategie in den kommenden Jahren weiter Mehrwert zu schaffen.

Mit freundlichen Grüssen



Riet Cadonau
Präsident

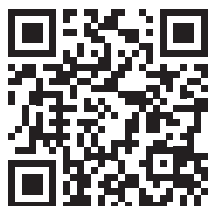


Jim Heng Lee
CEO

Kennzahlen Geschäftsjahr 2021/22 der dormakaba Gruppe

in Mio. CHF, sofern nichts anderes angegeben	Geschäftsjahr 30.06.2022		Geschäftsjahr 30.06.2021	
		in %		in %
Umsatz netto	2756.9		2499.7	
Veränderung des Umsatzes	257.2	10.3	-40.1	-1.6
Wovon Differenzen aus Währungsumrechnung	-3.0	-0.1	-76.6	-3.0
Davon durch Akquisitionen bedingt	90.4	3.6	16.6	0.7
Davon durch Verkäufe bedingt	-20.9	-0.8	-13.0	-0.6
Wovon organisches Umsatzwachstum	190.7	7.7	32.9	1.3
Bereinigtes EBITDA (Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Amortisationen)	372.3	13.5	362.0	14.5
Bereinigtes EBIT (Betriebsergebnis)	293.4	10.6	283.6	11.3
Gewinn vor Steuern	173.9	6.3	249.6	10.0
Gewinn	122.5	4.4	193.3	7.7
Dividende je Aktie (in CHF) ¹⁾	11.5		12.5	
Weitere Kennzahlen				
Bilanzsumme	1907.2		1869.8	
Nettoverschuldung	708.1		508.8	
Börsenkapitalisierung	1740.3		2628.4	
Durchschnittlicher Personalbestand (Vollzeitäquivalente)	15495		14989	

1) Geschäftsjahr per 30.06.2022: Antrag des Verwaltungsrats an die Generalversammlung; Ausschüttung je zur Hälfte aus Kapitaleinlagereserven und Bilanzgewinn.



Unseren vollständigen Bericht finden Sie online auf
www.dk.world/AR2021_22

Einblicke und Inspirationen aus der Welt des Zutritts auf
<https://blog.dormakaba.com/de>

Neuigkeiten zu Finanzthemen, Produkten und Innovationen
der dormakaba Gruppe auf

<https://newsroom.dormakaba.com/de>